

Capitolo nono

L'economia reale

Le origini vere del disastro

Sulle origini del disastro finanziario abbiamo già detto abbondantemente: gli azzardi delle banche, l'insensatezza della roulette finanziaria, l'insipienza del ceto manageriale, l'architettura sovrabbondante del sistema e le sue fondamenta troppo fragili. Tutte cose che hanno sicuramente giocato una parte rilevante, ma che non spiegano tutto. Ci sono ragioni molto più profonde che si riferiscono all'evoluzione dell'economia reale nei paesi occidentali.

A partire dai tardi anni '70, si è manifestata a livello mondiale una tendenza al calo dell'occupazione manifatturiera, nonostante un forte incremento assoluto di produzione industriale; e ciò è in larga parte spiegabile con il «salto» tecnologico determinato dalla combinazione fra robot e informatica, che ha considerevolmente ridotto la domanda di forza lavoro. Ma questo calo non è avvenuto omogeneamente: mentre nei paesi in via di sviluppo (prima Corea del Sud, Thailandia, Singapore e Taiwan, poi Cina, India e via via fino a Vietnam, Messico, Egitto, Turchia, Indonesia e Argentina) la componente di occupazione industriale è fortemente aumentata, nei paesi avanzati (USA, Europa e Giap-

pone) essa è crollata ed è quasi scomparsa nei paesi dell'ex blocco sovietico (salvo Polonia, Germania Orientale e Romania, nei quali si è registrata una recente ripresa).¹ L'insieme dei processi ha determinato un saldo leggermente negativo, nonostante l'incremento dei paesi asiatici e latinoamericani.

Questo andamento è stato in larga parte il frutto di un sostenuto processo di deindustrializzazione dei paesi avanzati, nei quali sono stati fortemente ridimensionati settori quali la siderurgia, i materiali da costruzione, la chimica base e, parzialmente, l'alimentare. In altri casi – come nel tessile – la produzione è stata decentrata in paesi asiatici, mentre le «grandi griffe» occidentali si limitano ad apporre il proprio marchio e a commercializzare il prodotto. In alcuni settori (soprattutto trasporti e meccanica in generale, ma anche informatica e prodotti per telecomunicazione) si è assistito alla nascita della cosiddetta «fabbrica globale», per cui i singoli componenti sono prodotti in diversi paesi emergenti (anche in 8 o 10 diversi paesi), per essere poi assemblati negli stabilimenti della ditta che firma il prodotto finale. Di fatto, in Occidente hanno resistito solo pochi settori (come la chimica fine, l'ottica o la farmaceutica) e hanno conosciuto un incremento (sia in termini di occupati che di fatturato) le sole industrie delle armi, del settore satellitare e del lusso.

A monte di questo processo di smobilizzazione industriale nei paesi avanzati, c'è stato il massiccio trasferimento di capitali e impianti in paesi dell'Asia e dell'America Latina, che a sua volta è il frutto di diversi fattori, tra i quali il rigetto da parte delle popolazioni occidentali di fabbriche altamente inquinanti e di lavori nocivi per la salute, ma soprattutto l'esigenza da parte imprenditoriale di abbattere i salari. Le delocalizzazioni sono state la principale arma di parte imprenditoriale nella rivincita sulle conquiste ottenute, fra gli anni '60 e '70, dal movimento dei lavoratori. Un'operazione brillantemente riuscita – grazie alla collaborazione dei go-

verni di USA, Europa e Giappone, indipendentemente dal loro colore politico e dalle differenze tra i paesi in questione – che ha fatto sì che, mentre i tassi di disoccupazione sono saliti mediamente del 4-5 per cento e i salari reali sono calati, sia cresciuta una massiccia fascia di precariato e ovunque sia peggiorata la parte normativa del rapporto di lavoro.

Il trasferimento della produzione fuori dall'Occidente è stato favorito dal costo assai inferiore della forza lavoro nei paesi del Sud del mondo, in cui mancano spesso i più elementari diritti sindacali, ma anche da un concorso di altri fattori, quali la grande disponibilità di terreni a costo zero per gli stabilimenti, la debolissima pressione fiscale dovuta all'assenza di un sistema previdenziale e sanitario, l'assenza di qualsivoglia normativa di tutela ambientale (filtri, impianti di abbattimento fumi, raccolta differenziata dei rifiuti, ecc.) ma, soprattutto, dai prezzi bassissimi dei trasporti e dal particolare sistema dei cambi monetari.

Nel periodo che va dal 1982 al 2006, durante il quale il prezzo del barile di petrolio è rimasto al di sotto dei 40 dollari (un autentico «bengodi petroliero»), si è avuto uno sviluppo senza precedenti dei trasporti, soprattutto marittimi, quel che ha consentito ai prodotti di arrivare sui mercati a prezzi ancora largamente concorrenziali dopo aver percorso migliaia di miglia marine.² E, infatti, nel medesimo periodo il prezzo dei noli marittimi (registrato dall'indice *Baltic Dry*) ha conosciuto una stagione di fortuna irripetibile.

Per quanto riguarda il sistema dei cambi, va ricordato che l'introduzione del *fiat money* e la conseguente demetallizzazione del sistema monetario, ha avuto riflessi imprevisti in particolare nei confronti della Cina, la cui moneta non è convertibile (in realtà lo è ma solo attraverso la sua banca centrale, che, ovviamente, applica i criteri che ritiene più opportuni per sostenere le esportazioni). Il risultato è un «grande disordine monetario» di valute sganciate da qualsiasi para-

metro oggettivo, alcune in reciproco apprezzamento che fluttua di giorno in giorno, altre regolate politicamente, altre ancora rette artificialmente dal gioco dei regimi fiscali, ecc. Di fatto, questa situazione caotica rende molto più vantaggiose le esportazioni dei paesi emergenti, i quali sfruttano proprio i margini offerti dal cambio. Facciamo un esempio molto semplice, di consumo quotidiano e sotto gli occhi di tutti. L'aglio che consumiamo è in gran parte prodotto in Cina. Si consideri il costo del trasferimento del prodotto da uno dei porti cinesi a un qualsiasi porto italiano e quanto sia limitato l'utilità commerciale del prodotto in sé, dato il suo prezzo al dettaglio: è evidente che a renderlo competitivo rispetto al prodotto locale (il cui trasporto costa immensamente meno) non può essere il minore costo del lavoro in Cina, e che dunque la componente decisiva sia proprio quella del regime alterato dei cambi monetari.

Le delocalizzazioni si sono rivelate il suicidio dell'Occidente.³ Come si è detto, la scelta di deindustrializzare i paesi sviluppati era orientata in primo luogo a colpire i livelli salariali raggiunti e a smantellare l'organizzazione operaia, la quale aveva il suo punto di concentrazione nelle grandi industrie. Le nostre, da industriali, sono diventate economie basate sui servizi e sull'intermediazione finanziaria. Questa strategia – che in un primo tempo ha funzionato perfettamente – si sarebbe rivelata fallimentare sul medio periodo e ciò non solo per il disastro finanziario che ne sarebbe seguito, ma anche per il danno subito dalla bilancia dei pagamenti, intaccata sia dal deflusso di capitali sia dal costante passivo della bilancia commerciale. Sulla questione, lasciamo la parola a Emiliano Brancaccio:

La bilancia commerciale rappresenta il principale indicatore della forza competitiva del sistema produttivo nazionale. Il surplus commerciale segnala che il Paese non avrà bisogno

di deprezzare la propria moneta per reggere la concorrenza, il che rassicura i creditori circa il valore futuro atteso dei titoli emessi [...].

[Per cui] anziché imporre un controproducente pareggio di bilancio pubblico, bisognerebbe orientare le politiche economiche di tutti i Paesi dell'eurozona al perseguimento tendenziale di un altro pareggio: quello delle bilance commerciali. L'Italia, ad esempio, con un disavanzo verso l'estero superiore al quattro per cento del PIL, dovrebbe realizzare interventi strutturali realmente in grado di rilanciare una produttività del lavoro da tempo stagnante.⁴

Da oltre 20 anni la bilancia commerciale dei paesi sviluppati (con l'eccezione, peraltro non costante, di Germania e Giappone) è sostanzialmente in rosso e ciò per due ottime ragioni: perché lo sviluppo dei servizi non compensa da solo la flessione occupazionale dell'industria e perché la concorrenza dei paesi emergenti (la cui crescita era troppo sottovalutata nelle stime elaborate all'inizio del processo di globalizzazione) si è fatta sentire anche in quel campo. Approfondiamo brevemente i due aspetti menzionati.

Mentre quasi tutte le merci sono esportabili, i servizi non lo sono in ogni caso. Se, per esempio, posso «esportare» i viaggi aerei con rotte internazionali, non posso esportare il servizio tranviario, e allo stesso modo, se posso fornire all'estero servizi di consulenza di vario genere, non posso esportare l'anagrafe o la chirurgia di urgenza. Una parte significativa dei servizi è destinata per sua natura al consumo interno, perciò è evidente che la bilancia commerciale, attraverso l'esportazione dei servizi, non può che recuperare solo una parte di quello che ha perso sul piano della manifattura.

Per quanto riguarda i paesi emergenti, abbiamo sopra accennato al fatto che le previsioni sulla loro capacità di sviluppo si sono rivelate molto al di sotto della realtà: la CIA, nel 2002 elaborò una ipotesi di scenario per il 2020⁵ nel

quale si calcolava che la Cina avrebbe raggiunto certi traguardi non prima del 2025, quando in realtà essi sono stati conseguiti già nel 2008. Nell'ambito dei servizi, la grande sorpresa è attualmente destata dalla posizione preminente dell'India: già da tempo New Delhi è definita il «call center del mondo» per i servizi di consulenza più disparati che offre, ma oggi inizia ad affacciarsi l'ipotesi di trasferire la dia gnostica a medici indiani on line sulla base dei risultati delle analisi climiche, le università indiane stanno scalando i primi posti nel settore della matematica, le società offrono servizi di calcolo sempre più sofisticati, le compagnie aeree (Air India, Air Deccan) cominciano a far sentire il peso della loro concorrenza anche sulle rotte internazionali. Dunque chi riteneva che gli «arrettrati asiatici» avrebbero impiegato decenni per rivalleggiare con l'Occidente sui servizi, oggi deve prendere atto che anche in questo ambito le cose non sono andate come previsto.

Per dirla in due parole: le economie avanzate sono state svuotate, perché la manifattura è emigrata in Asia e i profitti finanziari sono emigrati a Riccolandia.

Riportare l'economia reale al centro

Da quanto siano andati esponendo sin qui, si deduce logicamente che, se non ci sarà ripresa economica, non usciremo dalla crisi del debito, come osserva Adrien De Tricornot.⁶ E ciò per diversi ordini di ragioni. In primo luogo perché, se la bilancia commerciale continuerà a restare in rosso, il debito pubblico diventerà insostenibile: una bilancia commerciale in passivo significa che un paese sta consumando più di quanto produce, per cui i debiti (anche privati) non possono far altro che aumentare, rallentando inevitabilmente la crescita economica. Si innescia cioè quell'effetto «Regina

Rossa» (o «*tapis roulant* contromano») che abbiamo visto nel capitolo settimo. Pertanto, è inevitabile ripensare il modello economico, contrastando le concentrazioni oligopolistiche⁷ e riportando la manifattura in Occidente.

L'obiezione più frequente a questo progetto di ripresa della manifattura in Europa e negli Stati Uniti, è che ciò sarebbe insostenibile a causa della concorrenza asiatica e, in parte, latinoamericana. Come spesso accade, la cosa è tanto più creduta quanto più viene ripetuta, sino al punto di apparire ovvia come il sole a mezzogiorno. Esaminando un po' più da vicino l'argomento, cogliamo però una contraddizione: se il problema fosse solo quello della concorrenza esso riguarderebbe tanto la manifattura quanto i servizi, e, se inoltre questa concorrenza non fosse batribile, ciò significherebbe l'irrecuperabilità del deficit commerciale e il sicuro fallimento. A quel punto, potremmo starcene tranquillamente seduti in riva del mare ad aspettare che il fato si compia. Per nostra fortuna le cose non stanno così.

Abbiamo detto che due fattori determinanti nel processo di delocalizzazione industriale sono stati il basso costo del petrolio e il regime alterato dei cambi. Queste due condizioni sembrano oggi destinate a modificarsi.

Per quanto ogni volta si riesca a spostare in avanti il momento del *peak oil* (il punto più alto della produzione, dopo il quale il petrolio comincia a esaurirsi), è comune convinzione che sia finita l'era del petrolio «facile», quello che giace più in superficie. Infatti, attualmente occorre scendere molto più in profondità per trovarlo, soprattutto sotto i fondali marini, il che significa un considerevole aumento dei prezzi di estrazione. Inoltre, non sembra che la domanda sia destinata a calare, per lo meno in un futuro prossimo. Dunque, per quanto nell'attuale costo del petrolio giochi un ruolo considerevolissimo la speculazione finanziaria sui *future*, che potrebbe anche comprimersi, è convinzione comune che il prezzo del

petrolio, al netto delle fluttuazioni di breve o brevissimo periodo, sia destinato a salire in modo sensibile. E l'alluvione di liquidità di questi anni non rende le cose più facili. Inoltre, occorre considerare che, a partire dai tardi anni '90, si è manifestata una nuova pirateria che, ovviamente, impone ulteriori costi per i noli marittimi (scorte armate, assicurazioni, carichi perduti, risarcimenti, sistemi di vigilanza satellitare, ecc.). Per cui tutto lascia pensare che i costi dei trasporti marittimi siano destinati a crescere.

Il secondo fattore, quello dello squilibrio nei cambi monetari, sembra anch'esso destinato a perdere l'attuale rilevanza nelle strategie commerciali dei paesi emergenti. Infatti, difficilmente la situazione vigente potrà durare ancora molto a lungo senza sfociare in una durissima guerra commerciale, fatta di dazi protezionistici e boicottaggi. È difficile dire quale sarà il punto di caduta di questa tensione, ma è facile prevedere che un qualche riaggiustamento dei cambi ci sarà e andrà nel senso di una rivalutazione delle monete dei paesi emergenti.

Infine, la politica del basso costo del lavoro è anche essa destinata a rientrare parzialmente, soprattutto in Cina, dove nei prossimi 10-15 anni una considerevole parte dell'attuale forza lavoro sarà collocata a riposo, per cui stante la sostanziale inesistenza del sistema pensionistico, molte famiglie dovranno farsi carico di un numero maggiore di individui inattivi, cosa difficilmente sostenibile senza una qualche rivalutazione salariale. D'altra parte, già nell'estate del 2010 c'è stata un'ondata di scioperi, soprattutto nelle aziende giapponesi presenti in Cina, che ha portato ad apprezzabili aumenti salariali. Certamente questa parte del ragionamento è vera per la Cina ma non per l'India, il Vietnam e la Corea del Sud, dove, in effetti, si è parzialmente spostata la produzione industriale cinese nell'ultimo anno. Tuttavia, anche questi spostamenti non avvengono a costo zero e pongono spesso un altro or-

dine di problemi. Dunque, il quadro sta mutando e le condizioni generali che hanno favorito l'emigrazione della manodopera dai paesi avanzati verso quelli asiatici e latinoamericani si stanno considerevolmente ridimensionando.

D'altro canto, è possibile ridare competitività alle industrie europee e americane anche attraverso una riduzione dei costi di produzione. Ma questo è un punto su cui occorre capirsi. Sin qui parlare di costi di produzione ha coinciso sostanzialmente con la richiesta di abbassare il «costo del lavoro», cioè i salari. C'è però un altro capitolo della questione, che di solito viene affrontato molto superficialmente e riguarda le retribuzioni del *management*, cui abbiamo già fatto riferimento nel capitolo secondo. Facciamo l'esempio degli Stati Uniti, dove i manager guadagnano 28 volte di più del presidente, 178 volte lo stipendio di un infermiere, 213 volte quello di un poliziotto, 225 volte quello di un insegnante e 252 volte quello di un vigile del fuoco.⁸ Parliamo di retribuzioni medie, ma ci sono punte che raggiungono la proporzione di 1 a 9.000 fra il top manager e l'ultimo operaio della sua azienda. Peraltro, in una multinazionale l'apparato manageriale può essere costituito da molte centinaia di persone.

Sarebbe interessante realizzare una inchiesta che ci dicesse qual è il peso percentuale delle retribuzioni manageriali rispetto a quelle del monte salari, azienda per azienda. Sappiamo che i proventi dirigenziali sono spesso ottenuti attraverso la clausola della *shareholder value* che non si scarica immediatamente sui costi di produzione, ma è comunque un costo che incide sul bilancio generale e ha un suo riflesso finale sulla competitività dell'azienda. Dunque, un vigoroso taglio a queste retribuzioni potrebbe avere effetti assolutamente salubri sullo stato delle imprese americane ed europee. A tale scopo, sarebbe un interessante salto di qualità uno sciopero indetto con l'obiettivo di diminuire i guadagni

del *management*: chissà se i sindacati americani ed europei avranno mai il coraggio di farlo.

Tutto ciò considerato, le condizioni per una reindustrializzazione delle nostre economie non appaiono così insuperabili come vorrebbe quella convinzione così diffusa, che abbiamo cercato di criticare in questa sede. Il punto è che dobbiamo riabilitarci a pensare che una parte del consumo deve essere prodotta localmente e che non ha senso una produzione così frammentata, con costi elevatissimi di trasporti e di organizzazione del lavoro. O meglio, un senso lo ha: disperdere la forza lavoro frantumandone la capacità contrattuale per tenere bassi i salari e rendere inesistenti i diritti. Ma ciò non appartiene a una razionalità economica più generale.

Per consentire la ripresa di produzioni locali non sarebbe scandaloso reintrodurre dazi moderatamente protezionistici e temporanei (immaginiamo che l'eventuale lettore neolibrista sarà inorridito). Ma un contributo può darlo anche l'adozione di monete locali – lo abbiamo già visto nel capitolo settimo – per cui una parte minoritaria delle retribuzioni (ad esempio il 15-25 per cento) potrebbe essere corrisposto in moneta spendibile solo localmente e, dunque, per prodotti locali.⁹

Inoltre, non sta scritto da nessuna parte che tutti dobbiamo produrre le stesse cose: se ci sono già abbastanza auto, blue jeans e macchine edili è abbastanza inutile aprire una nuova fabbrica per produrre auto, jeans e macchine edili. Ma questo non vuol dire che non ci siano altre cose da produrre e scambiare, soprattutto se si ragiona nei termini di una nuova divisione mondiale del lavoro.

Ci sono infatti campi in cui si stanno muovendo appena i primi passi, come la ecoindustria. La *green economy* sta dischiudendo interi settori produttivi nell'ambito delle energie rinnovabili, del riciclo e dell'efficienza energetica,¹⁰ dell'energia prodotta dal riciclaggio dei rifiuti.¹¹ Jeremy Rifkin parla addirittura di una terza rivoluzione industriale appena

cominciata e che porterà al superamento dell'attuale «economia del carbonio». ¹² Forse quella di Rifkin è una valutazione eccessiva e al riguardo dovremmo nutrire aspettative meno ambiziose, ma non c'è dubbio che fra le sue proposte ve ne siano di molto interessanti che possono effettivamente contribuire a una nuova organizzazione dell'economia reale.

Ci sono poi segnali molto promettenti nel campo della robotica: si parla di una nuova generazione di robot che potrebbe cambiare il nostro stile di vita (anche se magari occorrerà essere molto attenti agli eventuali effetti controintuitivi e valutare con attenzione ogni innovazione proposta). Molto prossimo a questo campo è quello delle nanotecnologie, le quali hanno i più diversi impieghi (e si pensi alla microchirurgia). E, accanto a tutto questo, occorre anche prestare attenzione al nuovo artigianato digitale che sta sorgendo.¹³

Ma, soprattutto, è evidente che il campo dove si giocheranno le sfide principali sarà quello delle innovazioni, che esigono uno stretto rapporto con la ricerca scientifica, settore in decisa decadenza in Europa in generale e in Italia in particolare, nel quale è possibile fare molto e ricavare molto.

Come si vede, l'ipotesi di un ritorno della manifattura in Occidente è una prospettiva tutt'altro che astratta e merita di entrare di forza nel dibattito politico. Quello che, però, esige una politica industriale che ormai non esiste da almeno 20 anni in Europa (negli USA è essenzialmente legata al complesso militar-industriale). E questo, a sua volta, esige di nuovo che lo Stato torni a farsi imprenditore.

Un'eresia: riprendere l'intervento statale in economia

Uno dei capisaldi ideologici del neoliberalismo (e forse il principale) fu l'espulsione dello Stato dall'economia: le grandi holding pubbliche (come le Partecipazioni Statali in Italia),

dove c'erano, sono state smantellate e in gran parte privatizzate; alcune grandi aziende pubbliche, come quelle nel settore dell'energia e dei trasporti in alcuni paesi (per esempio Francia e Italia) sono state trasformate in società per azioni di cui lo Stato è l'unico azionista o comunque quello di riferimento, ma con la tacita intesa che, prima o poi, si sarebbe privatizzato tutto.

Negli anni del furore neoliberista, lo Stato nazionale era ormai un ferrovicchio che sarebbe stato via via sostituito da una complessa serie di organismi transnazionali, partiti e privatistici, e insigni giuristi come Francesco Galgano o Gunther Teubner si spinsero a parlare di una nuova *lex mercatoria*. Allo Stato restavano solo compiti residuali come emettere moneta, assicurare la difesa, mantenere l'ordine interno, e così via. Ma la Storia a volte ha ironie di assoluta perfidia, e la crisi ha spinto e spinge ancora le banche a chiedere continue emissioni di liquidità al «prestatore di ultima istanza», cioè proprio allo Stato. Non solo: la «locomotiva» che ha retto la domanda aggregata mondiale nel 2008-09 è stata la Cina e, con essa, la Russia e l'India. Tutti paesi in cui fiorisce un modello che è l'esatto contrario di quello postulato dai neoliberalisti; abbiamo già detto dell'allarme dell'*Economist* per l'affermazione di un nuovo «capitalismo di Stato». Peraltro, va ricordato che anche negli USA il maggiore committente della più importante attività industriale del paese (la produzione di armi) è lo Stato.

Ma a spingere per una ripresa a largo raggio dell'intervento statale in economia in Europa e Stati Uniti sono soprattutto due dinamiche in parte intrecciate fra loro: la disastrosa situazione occupazionale e lo spostamento del contenzioso internazionale sempre più sul piano statale. In Europa e USA la disoccupazione censita si attesta ormai stabilmente fra l'8 e il 10 per cento, ma ad essa dobbiamo aggiungere quella di quanti hanno smesso di cercare un la-

voro e le prospettive sempre meno incoraggianti per le giovani generazioni. C'è un blocco degli «ascensori sociali» e la mobilità sociale va via via fermandosi. Tutto questo, insieme alla difficoltà di integrare le masse di immigrati, mette a forte rischio la coesione interna delle società occidentali in tempi medio-brevi. La possibilità di ripristinare accettabili livelli occupazionali e una decente mobilità sociale, affidandosi solo alle dinamiche del mercato, è cosa che non può essere decentemente sostenuta neppure dal più illuso fra i neoliberalisti, per lo meno in tempi prevedibili. La ripresa occupazionale in Occidente non può prescindere dalla ripresa della manifattura, ma, a sua volta, questa non è praticabile senza un deciso intervento statale. Come si è detto, nelle attuali condizioni, nessun investimento nell'economia reale può dare quanto gli attuali tassi medi di speculazione finanziaria: nell'economia reale non esistono affari in grado di produrre il 15-25 per cento di profitti e già dal primo anno; queste sono magie di cui è capace solo la finanza... sino a quando non crolla tutto. Ma, qualora dovesse realizzarsi quel crollo catastrofico verso il quale la finanza sta procedendo a marce forzate, ugualmente non ci sarebbe che lo Stato come leva per la ripresa, esattamente come negli anni '30.

Dunque, si pone già oggi il problema dell'uso delle emissioni di liquidità richieste alle banche centrali. Certamente siamo in una fase in cui occorre emettere denaro per reggere l'impatto della crisi: la linea della «austerità espansiva» sostenuta dalla Germania (salvo che per le banche)¹⁴ con uno zelo degno di miglior causa è un puro non senso capace di produrre solo una disastrosa recessione. Dunque, è auspicabile che le banche centrali allarghino i cordoni della borsa, ma ripetiamo ancora una volta che tali emissioni non possono essere illimitate e permanenti, per cui occorre decidere che uso farne. E l'alternativa secca è: o la finanza o la produzione. L'idea di sostenere l'economia reale attraverso il

finanziamento delle banche è quotidianamente smentita dal comportamento delle banche stesse che, dopo aver attinto largamente denaro all'1 per cento di interesse dalla BCE, lo offrono con il contagocce e a tassi molto sostenuti alle piccole e medie imprese. D'altra parte, non ha senso stupirsi se le banche investono dove hanno maggiore convenienza e ripidità di ritorno (non dimentichiamo che un tasso così favorevole è previsto per tre anni) e cercano di «fare il pieno» tornando alla *roulette* della finanza. Ma, se lo Stato intende sostenere le aziende, non è obbligato a farlo attraverso questi canali che hanno troppe uscite laterali e fanno arrivare alla destinazione finale solo gli sgoccioli; può farlo direttamente tramite una sua agenzia. Dunque, non più «liquidità a pioggia», ma per progetti mirati alla ripresa produttiva e occupazionale. Questo è contro i trattati internazionali del WTO? I trattati si possono sempre riscrivere e sono spesso derogati. In tempi di crisi, il rispetto rigoroso dei trattati non è la preoccupazione principale e, d'altra parte, la prassi comune offre già non pochi esempi di applicazioni disinvoltate delle norme WTO (dalla guerra daziaria fra USA e Cina alla questione delle terre rare cinesi).

C'è poi il secondo ordine di motivi che impone una forte revisione dell'orientamento neoliberalista corrente: la crisi è sempre più crisi globale, non solo finanziaria, e sta spostando il suo baricentro sul piano politico. Il primo elemento è certamente quello dello scontro sui cambi, una partita politica, prima ancora che economica, che chiama direttamente gli stati a mettere in campo tutto il proprio potere contrattuale. Strettamente collegato è il tema del debito pubblico che, come abbiamo spiegato, è una questione di ordine politico prima ancora che finanziario e attiene direttamente alla sicurezza e sovranità dello Stato (come dimostra abbondantemente l'evoluzione della crisi greca). Tutto questo impone che lo Stato abbia a sua disposizione una ta-

stiera molto estesa di strumenti di intervento, a cominciare dal ripristino della piena sovranità fiscale e continuando con la costituzione di strumenti di intervento diretto come le aziende di pubbliche. Non è un caso che la Francia, il paese occidentale con la più spiccata sensibilità politica dopo gli USA, abbia deciso di dotarsi di un proprio fondo sovrano e difenda i suoi *asset* strategici (a cominciare dalla sua società elettrica) dalle scalate straniere.

E, dunque, quello che oggi l'egemonia culturale neoliberalista fa apparire come una assoluta eresia, in breve apparirà per quello che è: la necessaria riconsiderazione di una scelta dissenata che è già costata molto alle economie occidentali in generale e a quelle europee in particolare.

Ripensare l'economia reale

La crisi ha avuto il grande merito di chiarire definitivamente che lo sviluppo economico non è un problema di ingegneria finanziaria. Soddisfare le esigenze sociali non può essere il risultato di qualche funambolismo finanziario, ma del buon funzionamento dell'economia reale, rispetto alla quale la finanza deve tornare in posizione servente. Il ruolo sociale della finanza è quello di fornire i mezzi per avviare e sostenere un progetto imprenditoriale, incassare il dovuto compenso per il servizio al credito e basta. Tutto il resto è mera attività speculativa finalizzata all'arricchimento dei pochi contro i diritti dei moltissimi.

Ma ripristinare la centralità dell'economia reale è possibile, assumendo come prima misura l'emancipazione delle imprese dalla finanza. A partire dagli anni '70, abbiamo assistito a una trasformazione delle grandi imprese da conglomerati industriali in grandi holding finanziarie con delle appendici industriali: il profitto è venuto sempre di più dai

giochi finanziari e sempre meno dalle attività industriali, c'è stato un sostanziale divorzio fra impresa e azionisti,¹⁵ i manager si sono orientati sempre di più sull'investimento finanziario, ecc.

Una vicenda esemplare in questo senso è quella della FIAT: nei primi anni '80, il settore auto (sino a quel momento il più importante del gruppo) era guidato da Vittorio Ghidella, un ingegnere di temperamento fortemente autoritario (autore, ricordiamo, della storica sconfitta del sindacato nel 1980), ma vero manager industriale che aveva risollevato in pochi anni l'azienda dallo stato di crisi in cui l'aveva trovata. Nel 1985 Ghidella propose un accordo con la Ford, finalizzato anche a un radicale rinnovo tecnologico, ma questo avrebbe comportato dividendi assai più magri, per diversi anni, quel che gli azionisti (in gran parte puri *rentier* abituati a ricchi appannaggi) videro con orrore. Ghidella venne sconfitto da Cesare Romiti, presidente della FIAT (sostenuto dall'avvocato Agnelli), il quale teorizzò che per la FIAT «non esiste solo il settore auto», spalancando la strada alla prevalenza degli impieghi finanziari su quelli industriali. Ghidella venne sostanzialmente licenziato, ma quella di Romiti non fu una grande idea: in meno di 6-7 anni la quota della FIAT sul mercato auto crollò e l'azienda tornò in crisi. A fine anni '90, la FIAT attraversò la crisi più grave della sua storia e fu sul punto di essere ceduta dalla famiglia Agnelli; poi ebbe una ripresa con l'arrivo di Sergio Marchionne, che, pur non alieno dalla dimensione finanziaria, tuttavia ridette all'azienda una strategia industriale capace di recuperare consistenti quote di mercato. Quanto all'autoritarismo antioperaio, non c'è bisogno di dire: non cambia mai.

Un esempio abbastanza eloquente su quello che significa la trasformazione definitiva del capitale industriale in capitale finanziario: è appunto quella produzione di denaro a mezzo di denaro, che salta la fase della merce e che, però, sul

lungo periodo, può dare risultati molto spiacevoli anche sul piano finanziario.

Dunque, la ripresa della manifattura in Occidente passa per la sua sottrazione al potere finanziario, con una netta separazione fra l'industria (ma lo stesso discorso potremmo fare per la distribuzione o i servizi) e la finanza, che deve restare esterna alla proprietà. Ovviamente, non vogliamo sostenere che l'impresa industriale non possa avere impieghi finanziari: è del tutto accettabile che una parte degli avanzzi di bilancio siano capitalizzati in questo modo, anche per ridurre il ricorso a prestiti esterni in momenti in cui occorre rinnovare gli impianti o far fronte a una contrazione di mercato. Ma il problema è di proporzioni: il capitale di un'impresa manifatturiera deve essere utilizzato nel suo settore produttivo; l'impiego finanziario può essere accettabile ma se resta una quota minoritaria. Quando la rendita finanziaria di una impresa eccede certi limiti, deve essere reinvestita in attività economiche reali. Neppure è da escludere una partecipazione finanziaria all'azionariato di impresa, anzi questo può essere auspicabile al fine di ridurre il ricorso a prestiti bancari, ma è ammissibile se si parla di azioni di risparmio senza diritto di voto. L'impresa industriale o di servizi deve restare nelle mani di imprenditori del settore, che pensano in termini di impresa industriale o di servizi, non in termini finanziari. Certamente, non si tratta di una trasformazione di poco conto ed è ragionevole attendersi che, se questa prospettiva dovesse prender corpo, intorno ad essa si svolgerebbe un conflitto feroce. Tuttavia, per riportare il tema dello sviluppo reale al centro del dibattito politico, questo è un passaggio qualificante di ogni progetto che vada in tal senso.

C'è una questione strettamente connessa a questo problema: quella della cosiddetta «fabbrica globale», per cui i paraurti sono prodotti da uno stabilimento di Sao Paulo do Brazil, la scocca da un altro stabilimento di Seul, il motore in

un terzo stabilimento di Toronto, i tergitricisti e gli accessori sono acquistati da un'azienda esterna con sede a Singapore, e tutto viene montato in una città europea. E tutto ciò perché in tal modo si abbatterebbero i costi di produzione. Non stiamo qui a ripetere quale sia la vera ragione di questa scelta, più semplicemente vogliamo ragionare sul fondamento dell'affermazione secondo la quale questo sistema costerebbe meno di quello per cui l'azienda esegue in un unico stabilimento il ciclo integrale (come è stato sino agli anni '80). A rendere più economico il tutto sarebbe il minor costo della forza lavoro, del terreno per gli impianti e, talvolta, dell'energia. Abbiamo già detto del peso che su tutto questo ha il mercato sfasato dei cambi, riaggiustando i quali, buona parte di quella convenienza sparirebbe. A ciò aggiungiamo i costi di trasporto (che sappiamo destinati a crescere). Ma ci sono anche altri tipi di «costo» che vanno esaminati.

In primo luogo, la fabbrica globale accentua la crescente dequalificazione dei lavoratori, sempre più ridotti ad «appendice» della macchina. L'adozione di cicli produttivi fortemente robotizzati e regolati informaticamente ha indotto a pensare che l'attività del lavoratore debba ridursi a «servire» la macchina, quel che non esige particolari livelli di qualificazione, per cui si pensa che la produzione possa essere liberamente spostata da uno stabilimento all'altro, senza che questo imponga costi di formazione del nuovo personale. In buona parte, si tratta di un ragionamento fondato, ma non è detto che produca solo effetti desiderabili, anche al di sotto di una certa soglia. In particolare, la dequalificazione di alcune mansioni esecutive ha fatto crescere la domanda di professionalità in altre fasi del processo create proprio dall'adozione di questo modello di organizzazione del lavoro: ad esempio, funzioni di coordinamento, di manutenzione degli impianti, di *problem solving*, di collaudo, ecc. Dunque, questa soluzione, più che eliminarli, ha spostato

i termini del problema: l'eventuale trasferimento di una lavorazione da uno stabilimento all'altro ha infatti dei costi, spesso sottovalutati, in termini di perdita di professionalità di interi gruppi di lavoratori.

Ancora: la produzione in stabilimenti dello stesso gruppo multinazionale non comporta spostamento di denaro, ma l'acquisto di parte dei componenti da aziende esterne sì, e, come abbiamo detto, ciò ha sempre un costo. Peraltro la frammentazione in più stabilimenti fortemente decentrati, comporta un maggiore sforzo di coordinamento e amministrazione, un più alto numero di responsabili di stabilimento, ecc., quel che significa più personale da impiegare e, dunque, più costi. Peraltro, ci sono anche costi «occulti» (ad esempio, la tangente al politico locale, maggiore probabilità di sprecare materie prime e di subire furti in azienda, rischi sociali in particolari paesi,¹⁶ ecc.).

Infine, questa scelta potrebbe rivelarsi perdente in un periodo successivo perché un modello del genere favorisce grandemente la standardizzazione dei singoli componenti, il che (come aveva intuito proprio Ghidella) porta a una «perdita di personalità del prodotto». Risultato finale: un'offerta fortemente appiattita, con scarsa competizione di qualità e prestazioni. Il che, ovviamente, ha il suo rovescio nella produzione di lusso che, invece, mantiene una più spiccata diversificazione di prodotto. Ideale per un modello di società dicotomica in cui il *low cost* è il fragile paravento della distruzione del ceto medio. Ma che potrebbe andare incontro a comportamenti di mercato imprevisti: ad esempio, i marchi che dovessero insistere su questa linea potrebbero trovarsi disarmati di fronte alla concorrenza di un'azienda che puntasse su prodotti molto diversificati e «personalizzati», ispirati alla filosofia d'impresa sloanista.¹⁷ Come si vede, la «fabbrica globale» non è quella panacea che molti descrivono.

Peraltro, se il problema è quello di riportare la manifattura in Occidente, occorre comprendere che sulle multinazionali c'è da fare scarissimo affidamento: per loro natura esse non si radicano in nessun posto e sono pronte a migrare da un continente all'altro se ritengono più conveniente farlo (che poi i loro calcoli siano sempre indovinati, anche nel lungo periodo, questo è altro affare). Se vogliamo radicare saldamente un nuovo sistema industriale, quantomeno in Europa, occorre puntare su altro.

Non è possibile pensare che la rinascita di un sistema manifatturiero in Occidente possa essere la pura e semplice riproposizione di quel che c'era prima della globalizzazione, quasi spostando le lancette dell'orologio indietro di 30 anni: non è detto che la Storia abbia una direzione di marcia precisa (come pensano gli storicisti), ma sicuramente non ritorna mai indietro, e anche quando si verificano processi involutivi, nulla torna mai come prima. Dunque, occorre pensare ad altro, guardando al di là della globalizzazione neoliberista, e non tornare indietro in nome di nostalgie irrealizzabili. La risposta «in avanti» noi crediamo possa essere l'economia sociale di cui ormai si parla in varie forme e modi.¹⁸

Anche in Italia, si è tornati, dopo decenni, a parlare di azionariato dei dipendenti,¹⁹ anche se in un quadro sostanzialmente conforme all'ordinamento esistente. Ma forse occorre avere il coraggio di «andare oltre». L'infelice frase di Mario Monti sulla «monotonia del posto fisso»²⁰ ha avuto, però, il merito di essere involontariamente rivelatrice: significa che il grande capitale – di cui Monti è espressione coerente e dichiarata – non è disposto a offrire altro ai giovani europei che un «monotono precariato». D'altro canto, anche lo Stato può offrire poche prospettive. Per sottrarsi a un destino di stabile precarietà, i giovani non hanno che una strada: quella dell'autoprenditorialità. Occorre pensare a una robusta rete di imprese di produzione e di servizio autogestite dai rispettivi

lavoratori, che facciano leva sullo scambio in compensazione e su un forte spirito di innovazione di prodotto. Questo significa garantire credito agevolato, esenzioni fiscali per i primi 7 anni e sgravi successivi. Imprese fondate sull'autogestione, nelle quali tutti i dipendenti siano azionisti, come base di quella nuova cultura del lavoro di cui abbiamo parlato nel capitolo quinto. Eventualmente lo Stato potrebbe diventare «socio» (attraverso una sua agenzia) acquistando la metà delle azioni – anche allo scopo di esercitare un opportuno controllo sulla correttezza della gestione e dell'uso del credito concesso – che poi sarebbero riacquistate gradualmente dalla società, a mano a mano che i profitti lo consentiranno.

Ma dove trovare il denaro per far nascere e sostenere una rete di imprese del genere? Ci sono diverse strade possibili: la prima e più ovvia – dato quanto abbiamo detto – è quella di dare la liquidità creata in questo periodo non alle banche (o, almeno, non tutta) ma a imprese di questo tipo con progetti mirati. Una seconda strada potrebbe essere quella dell'azionariato di risparmio popolare (con garanzia dello Stato in caso di insuccesso della società). Una terza strada che noi segnaliamo vivamente è quella di utilizzare la Cassa Depositi e Prestiti: presso le Poste depositano i loro risparmi 12 milioni di persone, e questo denaro è stato da sempre usato per anticipare le spese degli enti locali, dei tribunali, ecc. con interessi ridotti. Nel 2003 una imprevista legge del governo Berlusconi (che, però, non trovò particolare opposizione a sinistra, bisogna dire) trasformò la Cassa Depositi e Prestiti in una società per azioni di cui circa un terzo vennero acquistate dalle maggiori banche del paese; essa divenne una banca d'affari che continuò a fare prestiti agli enti pubblici, ma a tassi di mercato, quindi evitando alle banche quella noiosa concorrenza che c'era stata sino a quel momento. Insomma, un bel regalo alle banche che hanno potuto attingere anche a quella cassa.

Nel 2010 la relazione annuale comunicò che l'utile di esercizio ammontava a 2,7 miliardi di euro e che il rendimento per gli azionisti era stato del 13 per cento.²¹ Dunque, cosa impedisce che lo Stato si riprenda per intero la cassa per riportarla alla sua funzione sociale originaria? Potrebbe essere proprio la cassa il socio pubblico di cui dicevamo poco prima. Questo assicurerebbe una robusta fascia di piccole e medie imprese che potrebbero collaborare con quelle esistenti, di proprietà privata e non sociale. Ma sicuramente questo non risolve il problema delle grandi aziende e in particolare di quelle industriali. Anche qui si può ipotizzare una trasformazione nel senso dell'economia sociale.

Nel 1975, l'economista Rudolf Meidner propose un piano, fatto proprio dal partito socialdemocratico svedese, per il quale i fondi pensione dei lavoratori (gestiti dai sindacati) avrebbero gradualmente acquistato azioni delle grandi società, sino a diventare maggioranza e a sostituire la gestione privata. Il piano venne poi approvato nel 1983, ma la sua attuazione venne consistentemente affievolita e la proprietà privata delle grandi aziende, nel complesso, restò tale. Il piano aveva diversi aspetti criticabili: la proprietà, più che ai lavoratori, era trasferita alle centrali sindacali e questo avrebbe potuto avere come effetto finale la nascita di un poderoso apparato burocratico, piuttosto che un regime di tipo autogestionario. Tuttavia l'idea base di un trasferimento graduale della proprietà, sfruttando gli accantonamenti pensionistici (che non sono altro che salario differito) può essere utilmente riconsiderata, per esempio in riferimento agli accantonamenti per il trattamento di fine rapporto.

Altra strada possibile, potrebbe essere quella di contrattare una parte, anche piccola, del salario in azioni non cedibili. Esse, più che al singolo lavoratore o a una organizzazione sindacale o al coordinamento di esse, dovrebbero essere versate a un soggetto collettivo di tutti i dipendenti

dell'azienda, che potrebbero ricevere una parte dei dividendi spettanti, mentre il resto si cumulerebbe. I dipendenti potrebbero acquistare volontariamente altre quote – ma sempre tramite il soggetto collettivo di cui dicevamo – ricevendo in questo caso per intero i dividendi. Ciò darebbe già voce al collettivo dei dipendenti nella assemblea degli azionisti e, dopo qualche tempo, negli organi societari, permettendo di intervenire su questioni come l'assunzione e la retribuzione dei manager, le strategie di impresa, le eventuali delocalizzazioni, ecc. Il fondo, peraltro, potrebbe essere integrato in altri modi: attraverso l'azionariato di risparmio popolare, attraverso il versamento obbligatorio, come imposta dovuta allo Stato che lo Stato gira al soggetto collettivo dei lavoratori, del 5 per cento delle retribuzioni del *management*, attraverso prestiti della Cassa Depositi o altra agenzia statale, da restituirsi dopo 5 o 10 anni e con interessi correnti non superiori al 2 per cento.

D'altra parte, il processo di socializzazione delle grandi aziende potrebbe convergere con una rinata impresa pubblica che potrebbe intervenire per impedire eventuali progetti di delocalizzazione.